

5 BÍ MẬT ĐỂ ĐẦU TƯ BĐS Ở VN KIẾM BẠC TỶ

...Và Lý Do Khiến 95% Mọi Người Mất Tiền Khi Đầu Tư Bất Động Sản!

TÁC GIẢ: TRỊNH VĂN MẠNH

MỤC LỤC

LỜI GIỚI THIỆU 3
BÍ MẬT #1:.. 9
VỐN KHÔNG CHỈ LÀ TIỀN, TẤT CẢ ĐỀU LÀ NĂNG LƯỢNG..... 9
1. VỐN KHÔNG CHỈ LÀ TIỀN, BẠN CÓ NHIỀU "VỐN" HƠN BẠN NGHĨ. 10
2. TẤT CẢ ĐỀU LÀ NĂNG LƯỢNG. 11
3. HUY ĐỘNG "VỐN" – KỸ NĂNG GIÚP BẠN VƯƠN LÊN TOP DẪN ĐẦU 12
BÍ MẬT #2:.. 13
DÒNG TIỀN HAY LÃI VỐN? 13
- KIẾN THỨC ĐẾN ĐÂU, TIỀN ĐẾN ĐÓ 13
1. ĐỊNH NGHĨA 14
2. KIẾN THỨC ĐẾN ĐÂU, TIỀN ĐẾN ĐÓ 15
3. LỰA CHỌN DÒNG TIỀN HAY LÃI VỐN, HAY CẢ 2? VÌ SAO? CHIẾN LƯỢC CỦA BẠN LÀ GÌ?... 18
BÍ MẬT #3:.. 19
LÃI SUẤT KÉP, KỲ QUAN THỨ 8 CỦA LOÀI NGƯỜI 19
CÂU CHUYỆN: "NGƯỜI TÍNH KHÔNG BẰNG TRỜI TÍNH" .. 21

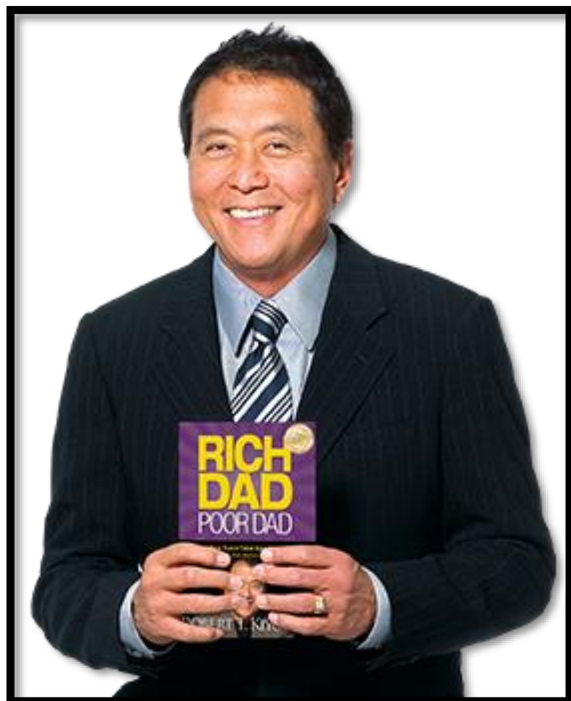
BÍ MẬT #4: **24**
LÀM CHỦ ÍT NHẤT 01 CÔNG VIỆC KINH DOANH **24**
BÍ MẬT THỨ #5: ĐỪNG BAO GIỜ ĐI ĂN MỘT MÌNH! **28**
SAI LẦM KHIẾN 95% MỌI NGƯỜI MẤT TIỀN KHI ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN **32**
LỜI KẾT **35**

LỜI GIỚI THIỆU

Chào bạn, tôi là **Trịnh Văn Mạnh**. Rất vui được làm quen với bạn!



Năm 2009, khi đang loay hoay tìm hướng đi cho tương lai của mình, tôi được một người anh giới thiệu cuốn sách: **"Dạy con làm giàu tập 1 – Để không có tiền vẫn tạo ra tiền"** của doanh nhân, nhà đầu tư Robert Kiyosaki. Tôi rất thích những ý tưởng tác giả đưa ra trong quyển sách này và chỉ trong một tháng sau đó, tôi tìm đọc hết 13 tập của bộ sách "Dạy con làm giàu". Vào năm 2009, tôi quyết định con đường của mình sẽ là: "Trở thành chủ doanh nghiệp & nhà đầu tư bất động sản". Để bắt đầu, tôi đã HÀNH ĐỘNG theo lời khuyên của tác giả Robert Kyisaki.



Đầu tiên, tác giả Robert Kiyosaki khuyên: "Nếu chưa biết bắt đầu từ đâu, hãy bắt đầu bằng nghề BÁN HÀNG". Vì bán hàng là kỹ năng quan trọng bậc nhất trong thế giới kinh doanh và đầu tư. Sau khi trở thành người bán hàng cừ khôi, hãy bắt đầu xây dựng công việc kinh doanh của mình. Tôi đã làm đúng như thế! Tôi đã dành 2.5 năm để tập trung rèn luyện kỹ năng bán hàng và kỹ năng tổ chức bán hàng. Sau khi được công nhận là một trong những người bán hàng cừ khôi, tôi bắt đầu công việc kinh doanh của mình. Tôi đã từng mở một quán café (chỉ vì tôi thích uống cafe), sau gần 01 năm xoay xở tôi mất hết vốn liếng tích lũy trong 2.5 năm & nợ thêm khoảng 30 triệu. Đó là số tiền lớn đối với tôi vào thời điểm đấy.

2012 quả là một năm khó khăn và để lại cho tôi nhiều cảm xúc. Tôi còn nhớ có một buổi chiều, nằm một mình trong phòng tôi đã khóc. Tôi biết thất bại hiện tại chỉ là thử thách, tôi biết chỉ cần vượt qua tôi sẽ thành công. Nhưng cảm giác không có được sự ủng hộ từ những người mình thương yêu quả thực không dễ chịu. Sau hôm đó, tôi luôn tự nhủ: "mình phải thành công để chứng minh rằng con đường mình đi là đúng, chứng minh rằng bất kỳ ai, chỉ cần quyết tâm – thành công sẽ tới"

Cuối năm 2013, tôi bắt đầu lại với nghề môi giới bất động sản cho thuê, tôi làm tự do. Văn phòng của tôi chính là các quán trà đá. 7h30p sáng tôi mặc như một người đi làm công sở, mua tờ báo mua & bán rồi ra quán trà đá ngồi tìm các thông tin chính chủ, lên kế hoạch cho ngày làm việc. Sau 03 tháng, tôi đạt được thu nhập 20-25 triệu/tháng bằng cách cho thuê được trung bình 05 bất động sản một tháng.

Đấy là nền tảng ban đầu của công ty bất động sản RONGBAYLAND – Chuyên đầu tư & cho thuê các căn hộ chung cư tại Hà Nội (Website: http://rongbayland.com/) do tôi làm chủ tịch. Và hiện tại tôi đồng thời cũng là giám đốc kinh doanh của công ty cổ phần bất động sản A.GROUP – Chuyên phân phối & đầu tư bất động sản nghỉ dưỡng, bất động sản du lịch.



Để kết nối & biết nhiều hơn về tôi, bạn có thể truy cập vào website: http://nghiduongvendo.vn/ hoặc http://trinhvanmanh.vn/

Thứ hai, tác giả Robert Kiyosaki khuyên hãy liên tục học hỏi & phát triển bản thân, sau đó chia sẻ những trải nghiệm của mình cho cộng đồng. Tôi cũng nghiêm túc làm theo.

Từ năm 2009 đến nay, tôi luôn ưu tiên cho việc phát triển bản thân, tôi liên tục gặp gỡ & học hỏi từ những người thành công. Cụ thể hơn chưa năm nào tôi chi dưới 50 triệu cho các khóa học. Tôi rất chăm chỉ đi học, ghi chép & ứng dụng vào công việc kinh doanh của mình. Mỗi khi ứng dụng được 01 ý tưởng mới, công việc kinh doanh của tôi lại phát triển lên.

Trong 08 năm kinh doanh và 05 năm kinh doanh bất động sản, tôi cũng thường xuyên (gần như là hàng ngày) tiếp xúc với khách hàng là những người nắm giữ rất nhiều bất động sản. Một số có vài trăm m2 đất nội thành, có anh sở hữu 1000m2 đất ở Kim Mã, có anh sở hữu 1000m2 đất ở Hoàng Hoa Thám, cá biệt có gia đình sở hữu gần 10.000m2 đất ở quận Hoàng Mai. Một số có 01 tòa chung cư mini, một vài khách sạn 2 sao – 3 sao cho thuê, có tòa căn hộ dịch vụ cho thuê, thu về từ 200 triệu – hàng tỷ đồng/tháng. Một số có 2 căn hộ cho thuê, một số có 20 căn hộ cho thuê. Đa phần khi đã tích lũy đủ bất động sản, trở nên giàu có, tự do thời gian anh chị thường rất kín tiếng, ngại chia sẻ trước cộng đồng - chủ yếu dành thời gian cho gia đình & tiếp tục kinh doanh - đầu tư bất động sản. Và chỉ chia sẻ cho số ít những người thực sự khao khát thành công & có đạo đức. Rất may mắn, là một người ham học - mỗi khi học được điều gì tôi đều ghi chép lại trong "cuốn sổ thông thái" của mình. Thỉnh thoảng, tôi chia sẻ cho bạn bè, đồng nghiệp, khách hàng một vài ý tưởng, tư duy, kinh nghiệm và thật bất ngờ, ai cũng rất ngạc nhiên và thích thú với những kiến thức thực tế này!

Tôi biết rằng bạn cũng như rất nhiều người có thể có hiểu biết và rất thành công ở lĩnh vực nào đó. Nhưng không phải ai cũng đủ đam mê và dành đủ thời gian, tiền bạc với lĩnh vực bất động sản như tôi.

Tôi biết rằng kinh doanh & đầu tư bất động sản là trò chơi đồng đội, tôi không muốn bạn bị rơi vào cảm giác cô đơn hay bị mất nhiều tiền như tôi. ***<u>Chính vì vậy tôi viết quyển sách này với 02 mong muốn:</u>***

1. **Tôi muốn kết bạn với bạn!**
   Nếu bạn đã đọc đến đây, tức là chúng ta có duyên với nhau. Hãy kết nối với nhau vì làm giàu là chuyện dài hơi, là trò chơi "đồng đội". Cũng như bạn, tôi luôn tìm kiếm thêm các

đồng nghiệp, các đối tác, các khách hàng để chúng ta có thể hợp tác & cùng nhau chiến thắng.

2. **Tôi mong muốn chia sẻ những điều mình đã học, đã hành, đã trải nghiệm cho bạn!**
   Kiến thức không bao giờ là đủ, trong phạm vi quyển sách này tôi sẽ chia sẻ với bạn những điều CỐT LÕI, THỰC TẾ, GIÁ TRỊ nhất tôi tích lũy được trong những năm qua. Tôi cũng sẽ đưa ra những ví dụ thực tế và những hành động (bài tập) cụ thể để giúp bạn dễ dàng chuyển hóa thành kiến thức, kinh nghiệm của mình.
   Bạn hãy đọc quyển sách với trái tim rộng mở và luôn tư duy "tôi sẽ ứng dụng điều này như thế nào vào cuộc sống, vào công việc kinh doanh của mình". BIẾT là không đủ, hãy ỨNG DỤNG.

Chúc bạn và gia đình gặp nhiều niềm vui, may mắn, sức khỏe & thành công. Hẹn sớm gặp bạn!

Xin chân thành cảm ơn!

BÍ MẬT #1:
VỐN KHÔNG CHỈ LÀ TIỀN, TẤT CẢ ĐỀU LÀ NĂNG LƯỢNG

Nếu hỏi bất kỳ ai: "Bạn có muốn sở hữu bất động sản không?" – "Bạn có muốn đầu tư bất động sản không?", câu trả lời chắc chắn là CÓ. Nhưng rào cản hay vấn đề lớn nhất ngăn cản mọi người đa phần là: "Tôi không có vốn, tôi không/chưa có đủ tiền…" Tôi biết nhắc đến bất động sản là nhắc đến tài sản lớn, rất lớn. Có người làm 5 năm, 10 năm, thậm chí 20 năm mới mua được một bất động sản nên câu trả lời trên là bình thường. Nhưng một nhà đầu tư bất động sản chuyên nghiệp thì không nghĩ thế.

1. VỐN KHÔNG CHỈ LÀ TIỀN, BẠN CÓ NHIỀU "VỐN" HƠN BẠN NGHĨ.

Theo tôi, mỗi chúng ta đều có 06 loại vốn như sau:

1. Thời gian
2. Kiến thức
3. Kinh nghiệm, kỹ năng
4. Mối quan hệ đặc thù
5. Cơ hội, ý tưởng
6. Tài chính.

Trước khi đầu tư tài chính vào bất kỳ loại hình kinh doanh hay loại bất động sản nào, theo tôi nên đầu tư vốn THỜI GIAN, vốn KIẾN THỨC vào loại hình đó trước.

Để tôi lấy một ví dụ. Vì sao khi đi chợ, mua hoa quả, thức ăn, mua quần áo – mẹ tôi và vợ tôi luôn luôn mua được những sản phẩm tốt hơn tôi mua, giá rẻ hơn, hợp lý hơn giá tôi mua?

Rất đơn giản, mẹ tôi & vợ tôi dành nhiều THỜI GIAN đi chợ hơn tôi. Khi dành nhiều thời gian đi chợ hơn, mẹ tôi cũng được trang bị nhiều KIẾN THỨC, KINH NGHIỆM & KỸ NĂNG hơn tôi. Thậm chí, mẹ tôi còn biết nhiều MỐI QUAN HỆ hơn tôi, những người luôn bán cho mẹ tôi những sản phẩm chất lượng.

Đây là bài học rất đơn giản, bạn hiểu ý tôi chứ?

Hãy dành thời gian đi xem bất động sản, học các kiến thức về bất động sản. Cũng giống như mẹ tôi, không phải lúc nào vào siêu thị mẹ tôi cũng mua đồ, không phải lần nào đi xem bất động

sản tôi cũng phải mua. Mỗi lần đi xem, tôi lại có thêm thông tin, thêm kinh nghiệm, thêm mối quan hệ phục vụ cho những quyết định đầu tư sau này của tôi.

Sai lầm của đa phần mọi người là không đầu tư “vốn THỜI GIAN”, “vốn KIẾN THỨC” trước. Chỉ tập trung TIẾT KIỆM tiền, rồi ra quyết định đầu tư vào những lĩnh vực mình quá ít hiểu biết về nó.

Một số người bạn khi thấy tôi chi hàng trăm triệu một năm cho việc học & xây dựng mối quan hệ với những anh/chị đầu tư bất động sản thành công – họ thường chê cười tôi là người mơ mộng, người hoang phí. Đa phần bạn tôi thích ý tưởng tiết kiệm tiền mua vàng hoặc gửi ngân hàng, sau 5 năm góp vào để mua căn hộ hơn. Nếu bạn tôi được tận mắt chứng kiến, lắng nghe những câu chuyện mất từ hàng tỷ đến hàng chục tỷ đồng vì thiếu KIẾN THỨC, thiếu KINH NGHIỆM khi đầu tư bất động sản. Có lẽ, bạn tôi sẽ nghĩ khác, rất khác!

HÃY NHỚ: VỐN KHÔNG CHỈ LÀ TIỀN, HÃY PHÁT TRIỂN ĐỒNG ĐỀU CÁC “NGUỒN VỐN” CỦA MÌNH!

2. TẤT CẢ ĐỀU LÀ NĂNG LƯỢNG.

Để dễ hiểu hơn, tôi sẽ lấy thêm một ví dụ. Theo Robert Kiyosaki, để trở thành nhà đầu tư thành công bạn cần có 3K đó là:

- Kiến thức.
- Kinh nghiệm & kỹ năng.
- Khoản tiền dư dồi dào.

Ông cũng nói: Khi một người A có kiến thức, có kinh nghiệm & kỹ năng gặp một người B chỉ có khoản tiền dư dồi dào thì người A sẽ có thêm tiền, người B sẽ có thêm kinh nghiệm.

Đó là định luật bảo toàn năng lượng. Năng lượng không tự nhiên sinh ra, không tự nhiên mất đi mà chỉ chuyển hóa từ dạng này sang dạng khác, từ người này sang người khác. Tất cả mọi thứ xung quanh chúng ta đều là năng lượng. Tiền là năng lượng, kiến thức, kinh nghiệm cũng là năng lượng. Bạn không tin ư? Hãy tưởng tượng xem nếu trong tài khoản ngân hàng của bạn có

thêm 1 tỷ VNĐ, 10 tỷ VNĐ có phải bạn có thêm năng lượng, thêm phần tự tin không? Khi nhắc đến lĩnh vực bạn có nhiều kinh nghiệm, nhiều kiến thức có phải bạn rất tự tin & tràn đầy năng lượng không?

Hình ảnh minh họa: 2 người trao đổi A-B

Câu hỏi: Hiện tại bạn muốn có thêm "năng lượng", có thêm "nguồn vốn" nào? Bạn định dùng "nguồn vốn" nào để trao đổi lại? Bạn có đang trao đổi với đúng người, đúng đối tác không?

3. HUY ĐỘNG "VỐN" – KỸ NĂNG GIÚP BẠN VƯƠN LÊN TOP DẪN ĐẦU

Đa phần mọi người đều rất ngại, rất lười, và không dám huy động vốn. Mọi người có niềm tin khá tiêu cực về "nợ nần". Khi tiếp xúc với những nhà đầu tư bất động sản thành công, tôi thấy tư duy của họ rất khác. Họ phân biệt được đâu là "nợ tốt", đâu là "nợ xấu" và họ rất thích các dự án, các thương vụ đầu tư bất động sản có thể huy động vốn từ nhiều nguồn, có hệ số đòn bẩy lớn.

Nếu bạn muốn tiết kiệm thời gian, muốn đi nhanh hơn, chỉ mất 2 năm – 5 năm thay vì mất 10 năm – 20 năm – 30 năm để trở nên thành công thì kỹ năng HUY ĐỘNG VỐN là kỹ năng bạn bắt buộc phải học, phải rèn luyện đến khi trở thành BẬC THẦY về HUY ĐỘNG VỐN. (Ghi nhớ: Vốn ở đây không chỉ là tiền nhé)

Câu nói yêu thích của tôi là: **Nếu bạn đang làm một dự án mà không cần huy động vốn, dự án đó đang DƯỚI TẦM CỦA BẠN.**

Tuy nhiên, bạn cũng cần phát triển KỸ NĂNG QUẢN LÝ & KỸ NĂNG SỬ DỤNG VỐN. Nếu không, vốn sẽ khiến bạn thất bại nhanh hơn mà thôi.

Hãy nhớ: Kỹ năng HUY ĐỘNG VỐN & Kỹ năng SỬ DỤNG VỐN là 02 mặt của một vấn đề, không thể tách rời!

BÍ MẬT #2: DÒNG TIỀN HAY LÃI VỐN? -KIẾN THỨC ĐẾN ĐÂU, TIỀN ĐẾN ĐÓ

1. ĐỊNH NGHĨA

DÒNG TIỀN: Hiểu đơn giản là số tiền bạn thu được khi khai thác cho thuê bất động sản. Bất động sản mà không có "ma" nào thuê, không cho thuê được gọi là bất động sản không có dòng tiền. Ví dụ:

Một căn nhà mặt phố Trần Đăng Ninh quận Cầu Giấy, Hà Nội có giá 5.5 tỷ VNĐ, cho thuê được 10 triệu/tháng, một năm là 120 triệu.
Vậy dòng tiền so với giá trị bất động sản theo năm là:

(120 triệu : 5.5 tỷ) x 100% = 2.18%/năm.

Theo tháng là: (10 triệu : 5.5 tỷ) x 100% = **0.18%/tháng.**

Như vậy dòng tiền của tài sản này thấp hơn rất nhiều so với ngân hàng.

Nếu 5.5 tỷ gửi vào ngân hàng, ít nhất lãi suất được **0.5%/tháng = 27.5 triệu/tháng.**

LÃI VỐN: Hiểu đơn giản là sự tăng giá của bất động sản. Bạn mua 1 đồng, lúc bán ra được 3 đồng như vậy là lãi được 2 đồng. Rất đơn giản đúng không?

Câu hỏi:

1. Những bất động sản bạn đang sở hữu đang cho bạn dòng tiền với tỷ lệ bao nhiêu? Lãi vốn từ lúc bạn mua tăng hay giảm như thế nào?
2. Có cách nào gia tăng dòng tiền lên không?

3. Với từng bất động sản, dự đoán khả năng tăng giá trong 2-5-10 năm tới. Vì sao tăng giá?

Hãy dành thời gian teamwork với đội nhóm, với người thân của mình, trả lời 3 câu hỏi đơn giản ở trên bạn nhé.

2. KIẾN THỨC ĐẾN ĐÂU, TIỀN ĐẾN ĐÓ

Vì sao tôi lại chia sẻ như vậy, hãy để tôi lấy ví dụ cho dễ hiểu nhé.

Ví dụ 1: Cùng là một căn hộ 02 phòng ngủ, sàn gỗ, nội thất gắn tường cơ bản do chủ đầu tư trang bị. Nếu cho người Việt Nam thuê, giá có thể chỉ được 7-9 triệu/tháng, nếu đầu tư thêm khoảng 100-200 triệu tiền nội thất, cho người Nhật, người Hàn thuê, giá sẽ được 16-20 triệu/tháng. Không chỉ dòng tiền cao hơn hẳn, mà tài sản của bạn cũng được đảm bảo chất lượng hơn. Vì người nước ngoài sang đây để công tác, rất ít khi ở nhà. Có người cho người Nhật thuê 3-5 năm nhà còn như mới. Có người cho một nhóm bạn trẻ 5-6 người Việt Nam thuê, sau 02 năm nguyên tiền sơn sửa lại nhà đã lên tới trăm triệu.

Đôi khi cùng là một tài sản nếu biết bán cho đúng đối tượng, bạn sẽ bán được giá hơn nhiều!

Ví dụ 2: Vẫn tòa chung cư mini đấy, vẫn nhà nghỉ, vẫn khách sạn đấy. Có người quản lý thì liên tục xẩy ra các vấn đề, tỷ lệ phòng trống cao. Thay

người có kinh nghiệm vào mọi việc được giải quyết, phòng lại được lấp đầy, tỷ lệ lợi nhuận lại tăng lên. Đôi khi tăng từ 0.3%/tháng lên đến 0.6-0.8%/tháng là chuyện bình thường.

Ví dụ 3: Nếu bạn đang sở hữu một căn nhà thổ cư trong nội thành Hà Nội. Ví dụ một căn nhà 45m2x5 tầng, trong ngõ 2 xe máy tránh nhau, tại đường Dương Quảng Hàm quận Cầu Giấy. **Tài sản này có giá trị khoảng 4.2 tỷ.**

- Với thiết kế 02 phòng ngủ/01 tầng, nhà WC ở giữa nếu cho thuê, ***bạn chỉ được khoảng 10 triệu/tháng. Tức 0.23%/tháng, thấp hơn lãi suất gửi ngân hàng.***
- Nếu thiết kế kiểu chung cư mini, vệ sinh khép kín, bạn có thể có 09 phòng cho thuê. Tầng 1 có 1 phòng, tầng 2,3,4,5 có thêm 08 phòng. ***Với 09 phòng, bạn có thể thu về 20 triệu/tháng. Tức 0.47%/tháng, gần bằng lãi suất ngân hàng***. Nếu bạn thêm khoảng 500 triệu tiền nội thất vào, cho người nước ngoài thuê, dòng tiền có thể tăng lên thành 0.6-0.8%/tháng. ***Tức chỉ với tài sản 4.2 tỷ, bạn có thể thu về 30 triệu/tháng.***
- Sau 05 năm nữa, tài sản 4.2 tỷ này liệu tăng lên bao nhiêu? Theo tôi là không nhiều lắm. Vì tài sản này ở trong ngõ hẹp, 2 xe máy tránh nhau. Hơn nữa xu hướng bây giờ là dịch chuyển ra vùng ven. Nên có lẽ chỉ tăng nhẹ lên thành 4.5 tỷ - 5 tỷ hơn một chút.

  Nếu bạn bán bất động sản này đi, được 4.2 tỷ. Đi mua đất ở những "vùng ven đô" như Hoài Đức, Đông Anh hay Nam - Bắc Từ Liêm thì

sao.

VD: Mua đất 20 triệu/m2, ngõ rộng ô tô đỗ cửa, sổ đỏ đứng tên bạn. Mua 150m2 khoảng 3 tỷ. Còn dư 1.2 tỷ bạn xây phòng trọ cho công nhân, sinh viên thuê. Xây khoảng 20 phòng, mỗi phòng cho thuê 1.2 triệu thì dòng tiền được khoảng 20 triệu/tháng (trừ chi phí quản lý)

Cái hay là sau 5-10 năm, hạ tầng phát triển, giá đất sẽ tăng lên thành 40-50 triệu/m2. Tài sản của bạn lúc này từ 4.2 tỷ sẽ thành 6-10 tỷ.

Bạn có biết cách đây 10 năm, năm 2007 giá đất ở Mỹ Đình chỉ vào khoảng 10-20 triệu/m2 chứ?

Đây là chiến lược: "Đầu tư bất động sản ven đô"

Câu hỏi:

- Loại bất động sản cho dòng tiền cao hơn lãi suất ngân hàng? Search google và hỏi những nhà đầu tư bất động sản chuyên nghiệp, đơn vị chuyên về bất động sản cho thuê bạn nhé.
- Loại bất động sản nào cho lãi vốn cao? VD: Tăng trưởng hơn 20%/năm chẳng hạn.

Tất nhiên, còn rất nhiều chiến lược khác với lợi nhuận cao hơn. Nhưng dù đi theo chiến lược nào, bạn cũng cần trang bị kiến thức cho mình và tìm hiểu đủ sâu về chiến lược đó. Kiến thức chính là tài sản giá trị nhất. Cùng xuất phát điểm như nhau, ai có nhiều vốn kiến thức, kinh nghiệm hơn – người đấy sẽ đi nhanh hơn, an toàn hơn.

3. LỰA CHỌN DÒNG TIỀN HAY LÃI VỐN, HAY CẢ 2? VÌ SAO? CHIẾN LƯỢC CỦA BẠN LÀ GÌ?

Trên đây là 2 câu hỏi tôi dành cho bạn. Chiến lược của bạn là gì? Bạn lựa chọn dòng tiền hay lãi vốn? Hay bạn chọn cả 2? Bạn vừa muốn tài sản gia tăng giá trị để có yếu tố lãi vốn, vừa muốn có dòng tiền – để đạt được sự tự do tài chính?

Kỳ thực không phải cứ chọn cả 2 đã là hay! Vì còn phụ thuộc vào một số yếu tố như:

1. Số tiền. Chiến lược của người khởi nghiệp, mới có < 1 tỷ khác với người có 10 tỷ hay người có 100 tỷ.
2. Độ tuổi.

   VD: Người trẻ tuổi, thường ưu tiên vào LÃI VỐN hơn. Vì còn "máu làm giàu".

   Người lớn hơn 50 tuổi thường chọn "an toàn", thích có "dòng tiền" để không phải lo nghĩ về tiền nữa.
3. Hoàn cảnh, năng lực, kinh nghiệm bản thân….

Vậy, hãy tìm hiểu thêm và lên chiến lược gia tăng tài sản cho mình bạn nhé. Nếu bạn đến tham dự buổi hội thảo, chúng ta sẽ cùng chia sẻ chiến lược đầu tư của nhau, để cùng tìm ra phương án tối ưu bạn nhé!

BÍ MẬT #3: LÃI SUẤT KÉP, KỲ QUAN THỨ 8 CỦA LOÀI NGƯỜI

"LÃI SUẤT KÉP là kỳ quan thứ 8 của loài người, là bí quyết ai cũng có thể sử dụng nếu muốn giàu có" – đây là tiêu đề của một bài báo trên "Cafef.vn". Bạn có thể tìm kiếm và đọc kỹ lại, tôi xin trích một đoạn dưới đây:

Tỷ phú Warren Buffett không phải lúc nào cũng giàu có như hiện tại. Thực tế 99% tài sản của ông kiếm được sau 50 tuổi.

Tôi đã hỏi Warren Buffett rằng: Điều gì khiến ông trở thành một trong số những người đàn ông giàu có nhất thế giới?

Ông ấy mỉm cười và nói rằng: Có 3 điểm. Thứ nhất, nước Mỹ có những cơ hội tuyệt vời. Thứ 2, nhờ gene tốt, tôi có thể sống lâu. **Thứ ba, đó là LÃI SUẤT KÉP.**

Trong 3 điểm được Warren Buffett chỉ ra, đáng chú ý và điểm mấu chốt nhất có lẽ là lãi suất kép: Lãi suất kép đã mang lại cho ông khối tài sản khổng lồ sau hơn 60 năm đưa ra những quyết định đầu tư đúng đắn.

Lãi suất kép hiểu đơn giản là sau khi lấy lãi về, đập vào tiền vốn, tiếp tục đưa tất cả số tiền đó để lấy về lãi có giá trị cao hơn.

Điểm mấu chốt của lãi suất kép là thời gian và lãi suất. Qua vài năm đầu có thể sẽ không thấy gì khác biệt nhưng sau khoảng 20, 30 năm, số tiền sản sinh ra sẽ thực sự khủng khiếp.

Đây có thể coi là công thức bí mật giúp khối tài sản của nhiều tỷ phú tăng nhanh chóng theo cấp số nhân và trong trường hợp của Buffett, con số đó lên tới hàng chục tỷ USD.

CÂU CHUYỆN: "NGƯỜI TÍNH KHÔNG BẰNG TRỜI TÍNH"

Chúng ta cùng đọc câu chuyện sau:

7. Người tính không bằng Trời tính

Có một người thành phố, năm 1984 vì mong muốn xuất ngoại, nên bán đi căn nhà tứ hợp viện với giá 300 nghìn tệ, rời quê hương đến Italia để đào vàng. Dầm mưa dãi nắng chịu bao vất vả, ban đêm thức học ngoại ngữ, bị cướp 7 lần bị đánh 3 lần ở khu dân nghèo. Vất vả tiết kiệm, đến nay đã tóc điểm sương mai, 30 năm rồi, cuối cùng tiết kiệm được 1 triệu ERO, (khoảng 7 triệu 450 NDT), dự định về nước để hưởng thụ vinh hoa phú quý. Vừa về nước, phát hiện ra căn nhà tứ hợp viện mà năm xưa bán đi môi giới treo giá bán 80 triệu NDT, trong chớp mắt giật mình suy sụp...

Có lẽ nhân sinh cả kiếp người ta hơn một nửa là bận rộn mù quáng... có những lúc, lựa chọn đúng còn quan trọng hơn sự chăm chỉ.

Bạn có thấy câu chuyện này "quen quen" không? Năm 1984, căn nhà TỨ HỢP VIỆN có giá **300 nghìn NDT (Khoảng 960 triệu VNĐ).** 30 năm sau, tức năm 2014, căn nhà TỨ HỢP VIỆN có giá **80 triệu NDT (Khoảng 250 tỷ VNĐ).**

Câu chuyện này cũng đúng với rất rất nhiều câu chuyện THỰC TẾ tại VIỆT NAM. Tôi đoán bạn cũng nghe thấy, hoặc nhìn thấy ở xung quanh bạn rồi, có điều bạn có để ý hay không thôi.

Có gia đình có 1000m2 đất ở Trần Duy Hưng, quận Cầu Giấy, Hà Nội. Giá hiện tại khoảng 200 triệu/m2, vậy tài sản có giá là 200 tỷ. Năm 1998, hồi chị mua là 10 triệu/m2, lúc đó chị có 500 triệu, còn 500 triệu là huy động người thân giúp đỡ. Nhờ quyết định đầu tư đúng đắn đó và giữ tài sản trong 20 NĂM qua, giờ chị là một trong những người "giàu nhất họ".

Đó chính là sức mạnh của LÃI SUẤT KÉP.

Câu hỏi:

- **Nếu năm 1998 chị mua căn hộ chung cư hoặc căn hộ tập thể thì sao?**
- **Tài sản của bạn có tận dụng được sức mạnh của "lãi suất kép" không?**

Tôi cũng đã gặp một số gia đình bán đất thổ cư để đi mua chung cư ở, và giờ sau 10 năm nhìn lại, mỗi lần đi qua tài sản thổ cư mình đã bán – họ đều "ước gì mình giữ được tài sản đó"!

Một số khác có tiền 10 năm – 20 năm trước mua XE MÁY, TIVI, Ô TÔ thay vì đầu tư vào bất động sản. Anh/chị hay tâm sự với tôi, ngày đó mà tiết kiệm, dồn vào mua đất thì giờ đã mua được cả ngàn chiếc xe máy, hay giờ mua được cả MEC S 600 chứ không phải con xe cà tàng kia! Tôi lại nhớ đến câu

nói của ngài Robert Kyiosaki: "Người giàu mua tài sản – người nghèo mua tiêu sản và nghĩ chúng là tài sản"!

Sau khi nghe tôi chia sẻ câu chuyện này, một anh là chủ công ty dược, hiện tại sở hữu 20 căn hộ ở Times City & Royal City đã quyết định bán bớt đi 18 căn, chỉ giữ lại 1 căn để ở và cho vợ quản lý 1 căn. Anh chuyển tiền sang những tài sản khác có khả năng tăng giá vốn cao để tận dụng LÃI SUẤT KÉP.

Chú ý: Tôi không khuyên bạn nên mua chung cư hay nên mua thổ cư hay mua tài sản nào trong quyển sách này. Tôi chia sẻ với bạn một số câu chuyện, bài học thực tế của những gia đình có tài sản >100 tỷ đã chia sẻ cho tôi. Hãy vận dụng linh hoạt, không máy móc bạn nhé!

Tóm lại:

Lãi suất kép hiểu đơn giản là sau khi lấy lãi về, đập vào tiền vốn, tiếp tục đưa tất cả số tiền đó để lấy về lãi có giá trị cao hơn.

Điểm mấu chốt của lãi suất kép là THỜI GIAN & LÃI SUẤT Qua vài năm đầu có thể sẽ không thấy gì khác biệt nhưng sau khoảng 15, 20, 30 năm, số tiền sản sinh ra sẽ thực sự khủng khiếp.

BÍ MẬT #4:
LÀM CHỦ ÍT NHẤT 01 CÔNG VIỆC KINH DOANH

Đây là công thức làm giàu đơn giản, đã có từ hàng ngàn năm qua và được tác giả Robert Kyisaki tổng hợp lại rất chi tiết trong tập 2 của bộ sách: "Dạy con làm giàu". Khi được tiếp xúc và làm việc với những gia đình có tài sản >100 tỷ VNĐ, tôi lại càng thấy công thức này đúng. Đó là:

1. LÀM CHỦ ÍT NHẤT 01 CÔNG VIỆC KINH DOANH.
2. ĐẦU TƯ THỜI GIAN & KIẾN THỨC HỌC VỀ ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN. SAU ĐÓ TIẾN HÀNH ĐẦU TƯ.

Tất nhiên, những người làm công ăn lương cũng đầu tư bất động sản và cũng có người tích lũy được hàng triệu USD. Nhưng tỷ lệ chiến thắng khi bạn làm chủ doanh nghiệp rồi đầu tư bất động sản cao hơn rất rất nhiều lần. Nếu không tin, bạn thử tìm hiểu những gia đình có tài sản >100 tỷ VNĐ xem? 90% là họ đều làm chủ ít nhất 01 công việc kinh doanh. Vì sao vậy?

1. Khi làm chủ công việc kinh doanh rồi bạn sẽ có THỜI GIAN & KHOẢN TIỀN DƯ DỒI DÀO. Hoặc ít nhất dòng tiền của bạn sẽ lớn hơn mức một người làm công thông thường.
   Khi có thời gian, bạn mới có "tâm trí" đi xem bất động sản, đi học các lớp đầu tư bất động sản… Thực tế, một số bạn rất muốn đi xem bất động sản cùng tôi, nhưng "sếp" của họ không đồng ý!
2. Quan trọng hơn, khi làm chủ doanh nghiệp, bạn cũng buộc phải trang bị cho mình một loạt các kỹ năng vô cùng quan trọng & cần thiết trong đầu tư bất động sản như: kỹ năng HUY ĐỘNG VỐN,

QUẢN LÝ TÀI CHÍNH, NGHIÊN CỨU THỊ TRƯỜNG, BÁN HÀNG, MARKETING….Và bạn cũng xây dựng được rất nhiều mối quan hệ chất lượng.

Nếu bạn khởi nghiệp từ con số 0 và muốn bắt đầu ngay với bất động sản. Bạn có thể bắt đầu với nghề BÁN HÀNG (trong bất động sản gọi là MÔI GIỚI). Lúc đầu có thể MÔI GIỚI CÁ NHÂN → MỞ VĂN PHÒNG, MỞ SÀN GIAO DỊCH BĐS → ĐỘC QUYỀN PHÂN PHỐI DỰ ÁN → ĐẦU TƯ THỨ CẤP → CHỦ ĐẦU TƯ.

Ưu điểm khi biết công thức này: Tầm nhìn được rộng mở hơn, rõ ràng hơn & tự tin hơn. Hầu hết những gia đình có tài sản >100 tỷ đều có xuất phát điểm ban đầu khiêm tốn như tôi và bạn thôi!

Chú ý:

1. Vận dụng linh hoạt, phù hợp với nguồn lực & năng lực cốt lõi của bản thân. Ví dụ, là một chủ doanh nghiệp, tất nhiên kỹ năng nào tôi cũng cần biết nhưng điểm mạnh nhất của tôi là kỹ năng bán hàng và kỹ năng lãnh đạo. Nên để bắt đầu công việc kinh doanh, tôi thường đi lên từ việc phân phối, xây dựng đội nhóm bán hàng.
2. Hãy tìm một người "mentor – người hướng dẫn" – "huấn luyện viên" – "người thầy". Người có nền tảng, xuất phát điểm ban đầu khá giống bạn & đã đạt được mục tiêu ước mơ của bạn.

Không dễ, không rẻ để bạn tìm được “người cố vấn” cho mình, nhưng tin tôi đi, cái giá đấy hoàn toàn xứng đáng, Bạn sẽ đi nhanh hơn nhiều khi có người cố vấn bên cạnh!

BÍ MẬT THỨ #5: ĐỪNG BAO GIỜ ĐI ĂN MỘT MÌNH!

"Đừng bao giờ đi ăn một mình" & "Ai che lưng cho bạn" là 2 trong số rất nhiều quyển sách nói về tầm quan trọng của việc xây dựng mạng lưới mối quan hệ, những đối tác, những người hỗ trợ, những người bảo vệ bạn và cách bạn xây dựng mạng lưới đó. Ông cha ta cũng đúc rút tầm quan trọng của mối quan hệ qua những câu như: "Gần mực thì đen, gần đen thì rạng" hay "Ngưu tầm ngưu, mã tầm mã".

Vậy tại sao cần xây dựng quan hệ?

Jim John đã từng nói: ***"Chúng ta là trung bình của 5 người bạn mà chúng ta thường xuyên tiếp xúc"***. Nếu cho tôi biết thu nhập của 5 người bạn dành thời gian gần gũi nhiều nhất, tôi có thể dự đoán thu nhập của bạn là bao nhiêu. Hãy đi tìm 5 người bạn đó của bạn. Chúng ta có thể quý mến rất nhiều người, nhưng chúng ta cần chọn lọc người mà chúng ta tiếp xúc hàng ngày, vì họ ảnh hưởng đến toàn bộ cuộc sống của chúng ta. Hãy chọn những người luôn thúc đẩy, tạo động lực cho chúng ta, kéo chúng ta đến thành công. Và chú ý tránh xa những người có suy nghĩ tiêu cực, có niềm tin hạn chế vì họ sẽ kéo bạn xuống thấp hoặc chỉ giữ bạn như bạn đang có hiện tại mà thôi.

Tỷ phú Lý Gia Thành cũng khuyên: Bạn nên mời bạn bè 2 bữa trưa mỗi tháng, mỗi bữa khoảng 150 CNY (khoảng 520.000 VNĐ). Nên nhớ rằng, những người bạn được mời phải là người hiểu biết rộng hơn bạn, giàu có hơn bạn hoặc những người có thể giúp đỡ bạn trong sự nghiệp. Hãy làm

việc này đều đặn mỗi tháng. Sau một năm, mạng lưới quan hệ này sẽ mang lại giá trị to lớn. Bạn sẽ có thêm đối tác, cơ hội. Đồng thời, uy tín và sự ảnh hưởng của bạn cũng sẽ được nâng lên.

Tóm lại, một trong những cách giàu có nhanh nhất là thay đổi 5 người bạn mà bạn hay nói chuyện và gần gũi, đó là những người thành công và giàu có hơn bạn. Bạn sẽ ngạc nhiên về những thay đổi của mình khi vận dụng bí mật này vào cuộc sống của mình.

Để tôi lấy ví dụ, bạn muốn tiến hành đầu tư bất động sản ở một thị trường mới, làm thế nào để nhanh chóng trở thành chuyên gia định giá bất động sản ở khu vực đấy? Rất đơn giản, đây là một số việc tôi thường xuyên làm:

1. Đi tìm 3-5 văn phòng môi giới bất động sản có cơ sở vật chất lớn nhất, nổi tiếng nhất khu vực đấy. Từ đó, tìm ra 3-5 người môi giới bất động sản nhiệt huyết với nghề và có trên 5 năm kinh nghiệm tại thị trường. Mời đi ăn trưa và sẵn sàng trả tiền.
2. Tương tự, qua 2-3 văn phòng công chứng. Mọi giao dịch tại địa phương đều qua văn phòng công chứng. Chỉ cần qua đây, bạn sẽ biết được tốc độ giao dịch của thị trường và biết được giá chính xác nhất.
3. Nếu có thể, hãy xây dựng tiếp với 2-3 trưởng phòng ngân hàng trở lên bạn nhé.
4. Vì tôi ở Hà Nội và người Hà Nội đầu tư vào mọi thị trường! Nên việc tiếp theo là tôi thiết lập quan hệ với 2-5 anh/chị là người ở Hà Nội nhưng đầu tư vào địa phương, vào thị trường đó. Họ là những nhà

đầu tư chuyên nghiệp, đi trước bạn, rót nhiều tiền hơn bạn, hãy tìm hiểu lý do & công thức đầu tư của họ.

Sai lầm của đa phần NĐT thất bại đó là: Hỏi sai người & không chịu đầu tư cho mối quan hệ.

Những NĐT chuyên nghiệp luôn trân trọng & đối xử tử tế với môi giới, với công chứng, với ngân hàng, với các NĐT khác.

NĐT thất bại không tin ai, ngoài bạn bè mình, những người không có kinh nghiệm đầu tư bất động sản, đặc biệt là tại một thị trường mới! NĐT thất bại cũng rất keo kiệt với các đối tác – những người giúp họ kiếm tiền. Đây là sai lầm tôi thường gặp nhất!

Để trở thành NĐT bất động sản chuyên nghiệp, bạn sẽ càn rất nhiều người hỗ trợ mình! Từ người cung cấp vốn – giỏi về tài chính, người hiểu về luật pháp, về xây dựng đến người giỏi về marketing, về bán hàng, về quản lý bất động sản… Để ra quyết định đầu tư, NĐT BĐS chuyên nghiệp luôn có mạng lưới CỐ VẤN – những NGƯỜI GIỎI HƠN họ tư vấn, sau đó họ xem xét nhiều "GÓC NHÌN" rồi tự mình ra quyết định đầu tư.

Hãy là một nhà đầu tư bất động sản khôn ngoan, hãy xây dựng mạng lưới mối quan hệ cho mình ngay từ bây giờ bạn nhé!

SAI LẦM KHIẾN 95% MỌI NGƯỜI MẤT TIỀN KHI ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN

Bạn đã từng gặp ai kinh doanh & đầu tư bất động sản thành công mà chưa từng mất tiền chưa? Tôi thì chưa! Tôi chưa từng gặp & cũng không tin có ai đó liên tiếp chiến thắng, chưa từng mất tiền cả. Nếu đọc tiểu sử của những nhà đầu tư huyền thoại, dù là bất động sản hay chứng khoán thì bạn sẽ thấy họ đều từng làm mất tiền, số tiền bị mất thường tỷ lệ thuận với số tài sản của họ. Dù là tổng thống Mỹ - Donal Trumpp hay Warren Buffett, hay Robert Kyisaki, tất cả đều đã từng mất tiền, thậm chí đã từng phá sản. Tại Việt Nam, tôi cũng có dịp gặp một vài gia đình có tài sản rất lớn, vào thời kỳ suy thoái, bong bóng bất động sản nổ, có gia đình mất cả trăm tỷ. Thực sự là không ai muốn mình bị mất tiền cả nhưng có lẽ, đó là điều chúng ta ai cũng sẽ phải trải qua – để trưởng thành hơn, khôn ngoan hơn. Nên nếu bạn đã từng làm mất tiền, thì không sao cả, hãy giữ vững tinh thần và đi tiếp. Số tiền bạn đã mất chỉ là số ít trong tổng tài sản bạn tích lũy được sau này (đây là câu thần chú tôi tự an ủi mỗi lần bị mất tiền). Tuy nhiên, hãy học hỏi, rút kinh nghiệm & gia tăng TỶ LỆ CHIẾN THẮNG. Học cách PHÂN BỔ ĐẦU TƯ để có thể "gượng dậy và đi tiếp". Và hãy "cẩn thận" với những chuyên gia chưa từng mất tiền, hay tỷ lệ chiến thắng 100% (có lẽ chuyên gia này chưa từng hoặc mới đầu tư 1-2 vụ).

Có hàng tá lý do cho mỗi lần mất tiền, nếu search google, bạn sẽ thấy đủ các lý do từ đơn giản đến phức tạp. Nhưng tựu trung lại, trong đầu tư bất động sản chỉ có 20% là KIẾN THỨC, 80% còn lại là TÂM LÝ. Nếu làm chủ được TÂM LÝ (CẢM XÚC) của mình, bạn sẽ giảm được tỷ lệ MẤT TIỀN đi 80%. Mỗi lần cảm xúc lên cao, tim đập nhanh hơn thì hãy bình tĩnh lại, thở

đều 1-2 phút, lấy tờ giấy ra viết lý do vì sao mình đầu tư, khi viết bạn sẽ buộc mình phải sử dụng cái đầu. Ghi nhớ câu: "KHI CẢM XÚC ĐI LÊN – THÌ TRÍ THÔNG MINH ĐI XUỐNG"

03 TÂM LÝ CHÍNH KHIẾN BẠN MẤT TIỀN LÀ: TIN QUÁ, THAM QUÁ, SỢ QUÁ.

Trong buổi hội thảo của mình, tôi sẽ phân tích chi tiết và đưa ra ví dụ cụ thể để bạn hiểu rõ hơn 03 tâm lý cơ bản này nhé!

LỜI KẾT

8 năm kinh doanh, 5 năm kinh doanh bất động sản, liên tục học hỏi & thực hành các kiến thức về kinh doanh & đầu tư bất động sản. Càng ngày tôi càng thấm câu: "Kiến thức là một loại tiền tệ mới, là tài sản lớn nhất mà chúng ta có thể đòn bẩy được". Tôi đã cố gắng cô đọng những bí mật quan trọng nhất, giá trị nhất của những nhà đầu tư bất động sản thành công tại Việt Nam, tuy nhiên tôi không phải là một nhà văn. Tôi chỉ là một người đam mê kinh doanh, đầu tư bất động sản & chia sẻ những trải nghiệm của mình cho cộng đồng. Thế giới rộng lớn, luôn có những góc nhìn khác, cách làm khác, phần nào bạn thấy hay, hãy ÁP DỤNG vào cuộc sống của mình. Phần nào bạn thấy chưa phù hợp với mình hiện tại, hãy bỏ qua hoặc đừng ngần ngại góp ý trực tiếp cho tôi nhé! Đầu tư 15-20p đọc một cuốn EBOO MIỄN PHÍ, nhặt được 1-2 Ý TƯỞNG để ÁP DỤNG vào cuộc sống đó là khoản đầu tư không tồi phải không bạn?

Muốn nhận được nhiều hơn, hãy trao đi giá trị nhiều hơn, phục vụ nhiều hơn – đó là câu châm ngôn sống của tôi.

Nếu bạn muốn tìm hiểu nhiều hơn về đầu tư bất động sản, về các xu hướng bất động sản, về các bước cụ thể để lựa chọn đúng thời điểm đầu tư bất động sản?

Nếu bạn muốn gặp trực tiếp những người thầy của tôi, có từ 10-20 năm kinh nghiệm đầu tư bất động sản với số vốn từ 1-100 tỷ VNĐ. Gặp trực tiếp, lắng nghe chia sẻ từ những thương vụ THỰC TẾ. Chia sẻ những THÔNG TIN GIÁ TRỊ NHẤT?

Nếu bạn muốn kết nối thêm những mối quan hệ chất lượng để chia sẻ thông tin, cùng hợp tác, đầu tư bất động sản?

Tôi có thêm một món quà muốn dành tặng bạn đây! Hãy click vào đường link dưới đấy và nắm bắt cơ hội cho mình nhé.

CLICK ĐỂ NHẬN QUÀ ĐẶC BIỆT TẠI ĐÂY >>

Cuối cùng, xin chân thành cảm ơn & xin chúc bạn thành công!